

TURBOS CÓRDOBA, CENTRO DE SERVICIO AUTORIZADO MELETT EN ESPAÑA

Bendita locura...

Un proyecto de vida que empezó “del más rotundo cero”



La historia de Turbos Córdoba es la de sus fundadores. La de Luis García y Azahara Encinas. Hoy casados, pero novios desde los 16, cordobeses, del 78 él, del 76 ella, su camino es ejemplo de que si se cree y se trabaja, se puede. Empezaron “desde el más rotundo cero”, sin clientes (“no nos conocía nadie”), en una pequeña nave que ellos mismos prepararon y con el lógico miedo que da saber que detrás de aquella inversión no había ningún colchón que les aguantara una caída. Pero tan convencidos estaban, que a pesar del miedo no hubo dudas. Y no las hubo porque, además del convencimiento de que lo que tenían entre manos era un buen negocio, siempre se tuvieron el uno al otro. Esto último, escuchándoles, ha sido de hecho una constante que ha marcado de forma definitiva su historia y la de la empresa. Hoy son un referente en España como especialistas en turbocompresores (cuentan con servicio de reparación, así como con turbos nuevos y de intercambio). Por eso, cuando Melett decidió crear en nuestro país su red de Centros de Servicio Autorizados, fueron los primeros a los que se les propuso entrar. Y absolutos convencidos como son de la marca (en este reportaje verán por qué) dijeron que sí. Por **Carlos G. Pozo** Fotos **Piero Schiavo**

A

Antes de Turbos Córdoba...

Luis García es mecánico de formación y de vocación, pero nunca pudo desarrollar esa pasión como a él le hubiera gustado. Trabajó de muchas cosas: fue albañil, pintor... pero nunca mecánico. Y aunque su historia empezó así, con cierta frustración por no poder desempeñar ese oficio que a él tanto le gustaba, la pasión por la mecánica le llevó a toparse con una oportunidad que, de haber dado la batalla por perdida, quizá nunca hubiera encontrado.

“Yo sabía que los turbos se montaban cada vez más en origen. Era una tendencia al alza. Y si se montaban, algún día llegarían a romperse. ¿Quién los repararía?”, cuenta el propio Luis García.

Cansado como estaba ya de dar vueltas en lo profesional (“llevaba desde los trece años trabajando, yo lo que quería era encontrar mi lugar”), y en vista de que en la fábrica de cristal en la que por entonces trabajaba la cosa pintaba realmente mal, le empezó a dar vueltas a la idea. Se lo contó a Azahara, que le apoyaría en lo que él decidiera, y se fue a hacer un curso a Madrid. Era 1999, Luis tenía 21 años: “En la sede de Turbomaster, de la tecnología de turbos Garrett. Aquel curso me convenció todavía más de que allí había una oportunidad. Cuando fui a hacer aquel curso yo todavía trabajaba en la fábrica de cristal. Allí había gente con una trayectoria profesional muy importante: jefes de taller de marcas como Iveco o MAN, por ejemplo. Que yo estuviera allí les llamó a todos mucho la atención”. Incluso al gerente de Turbomaster, Antonio Camarasaltas, que le preguntó directamente cuál era el propósito de su presencia allí: “Le expliqué, la idea le entusiasmó y se puso a nuestra disposición para ayudarnos en todo lo que necesitaríamos”.

Azahara (Encinas) le apoyó durante todo el proceso (“yo siempre he confiado mucho en él”) y se involucró en la elaboración del plan de negocio. Tres años después de aquel primer curso en Madrid, ya en 2002, después de hacer cuentas, cuentas y más cuentas, Azahara decide dejar su puesto de administrativo en una empresa en la que trabajaba desde hacía unos años y juntos emprenden el camino. Nació Turbos Córdoba.

Juntos

El dinero lo sacaron de donde pudieron: “No teníamos un duro”, afirma rotunda Azahara: “La idea pintaba bien, Luis lo tenía claro, pero empezamos desde el más rotundo cero”. Fue un proyecto no sólo de pareja, sino también familiar, aportando los padres de uno y otro lo que económicamente pudieron en cada caso para primero fundar la empresa y más tarde no dejar a deber ni un recibo a un proveedor cuando las cosas al inicio iban más bien justas.

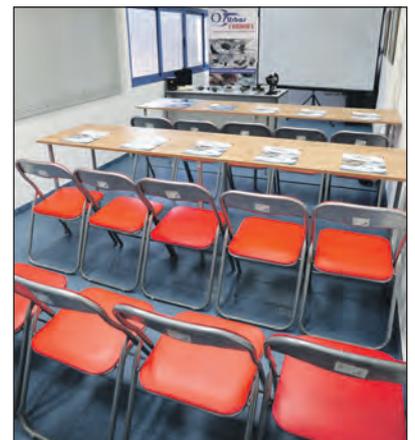
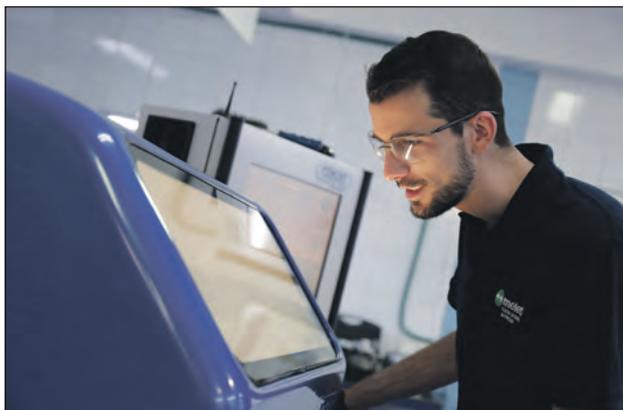
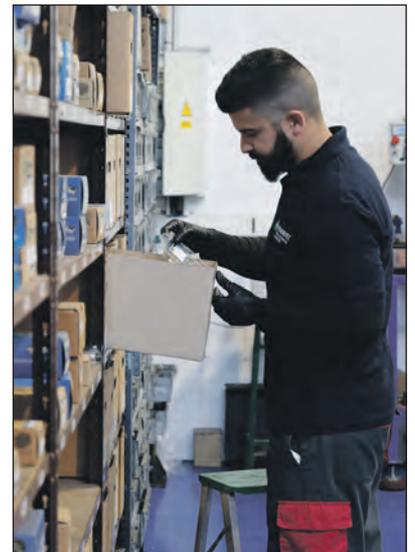
Mentiras piadosas...

Luis García recuerda cuando al principio, sin que nadie les conociera, llamaba a los talleres de la zona para ir a visitarles: "Me preguntaban que quién era yo. Les decía que Luis García, de Turbos Córdoba. Y tenía que decir alguna mentira piadosa porque si no ni siquiera nos abrían la puerta. Me decían 'ah, sí, ya te llamaré...'. Al principio contando la que era nuestra historia no nos escuchaba nadie, así que cuando me percaté del asunto decía que era de Córdoba pero que me había formado trabajando en el sector en Barcelona, en Madrid... Y en parte era verdad, porque los cursos de Garrett, Holset, KKK los había hecho allí, pero no había trabajado en otra empresa que en Turbos Córdoba dedicándome a esto. El caso es que si lo decía, si contaba que habíamos empezado de cero en Córdoba, nadie nos hacía caso...".

De Córdoba a toda España

Aunque sus inicios fueran muy locales, actualmente Turbos Córdoba llega a toda España. Y lo hace ofreciendo un servicio que da respuesta a cualquier necesidad en 24/48 horas, sea cual sea el punto del territorio nacional en el que se encuentre su cliente. Para los talleres andaluces ubicados en provincias limítrofes cuentan incluso con un servicio de mediodía: "A la 1 lo piden y a las 4 lo tienen", explica Luis García. Tanto está siendo su éxito, que los talleres clientes fuera de Andalucía ya representan un 60% de la facturación total de la empresa. Prueba de que algo se viene haciendo bien...

Tres años después de aquel primer curso en Madrid, ya en 2002, después de hacer cuentas, cuentas y más cuentas, Azahara decide dejar su puesto de administrativo en una empresa en la que trabajaba desde hacía unos años y juntos emprenden el camino. Nació Turbos Córdoba.



Llegado este punto en la entrevista, el periodista les pregunta si cuando comenzaron con esta aventura no tuvieron algo de miedo... Y la respuesta fue de lo más significativa: "¿Un poco?, ¿un poco?", sonríen los dos: "Partíamos de la nada, pero siempre hemos trabajado para mantener una empresa muy sana. Hoy Turbos Córdoba no debe ni un euro a nadie. Al principio fue muy difícil, hacíamos jornadas de 15 y 16 horas... No cobramos la primera nómina hasta que pasaron dos años, todo lo que sacábamos lo reinvertíamos en la empresa. Son unos orígenes de los que nos sentimos muy orgullosos. Siempre miramos hacia atrás, tenemos los pies muy anclados al suelo. Hoy tenemos nuestra porción de mercado, pero tenemos muy claro de dónde venimos y el trabajo que nos ha costado llegar hasta aquí".

Y siempre los dos juntos. Al principio solos, hoy con un equipo de otras siete personas más, sumando a estas instalaciones a las que se trasladaron en 2013 de más de 400 metros cuadrados, otro almacén en Córdoba y uno más en Málaga para abastecer a la zona de la costa. Pero siempre los dos juntos: "Él en el trabajo más a pie de campo y yo en el área financiera, creo que nos hemos complementado muy bien", cuenta Azahara.

"Al principio hubo mucha gente que nos decía que estábamos locos y en cierto modo, viéndolo todo con perspectiva, les entendemos", bromea Luis. Los dos se ríen. Pues bendita locura...

Se ahogaban

Con las ideas muy claras desde el principio, poco a poco el negocio comenzó a tirar. Les diferencia, dicen, el apoyo técnico que ofrecen a los talleres: "Les damos formación, estamos a su disposición para cualquier duda que tengan, les ayudamos en el proceso de diagnóstico si lo necesitan... todo. Además, cuando

traen un turbo para reparar valoran mucho que les expliquen por qué ha tenido lugar la avería, de dónde ha venido. Este servicio nos ha funcionado siempre muy bien. Es nuestra fórmula desde el principio".

Y es que aunque afirma que durante los últimos años ha habido un incremento significativo en la presencia de producto asiático en el mercado, con argumentos puramente comerciales y una calidad en ocasiones más que dudosa, los profesionales están cada vez más apostando por no tener problemas: "Los talleres se han cansado de lo barato, de que el argumento sea sólo comercial. Lo que quieren es apoyo y respuestas a sus problemas. Que se les eche una mano".

Con esta filosofía, desde el principio la apuesta de Turbos Córdoba fue acompañar este servicio técnico de un producto de primer nivel. Por eso desde los primeros años comenzaron a reparar y reconstruir los turbos con recambio original de marcas como Garrett, Holset, KKK... El único inconveniente era que la disponibilidad no era amplia y los precios eran muy altos.

Pero el problema real llegó cuando a comienzos de los años 2000 las marcas que proveen en origen, aquellas con las que trabajaba Turbos Córdoba por medio de sus distribuidores, decidían dejar de suministrar recambio: "Querían vender turbos nuevos, no que se reparara. Así que si te hacía falta una carcasa, una rueda, no podías comprarla. Por no hablar de que subieron el precio de los kits de reparación casi un 100%. Sin tener acceso a este recambio nos estábamos ahogando...". La situación llegó realmente a ser muy preocupante.

Y así, en 2007 llegaría otro de los momentos clave para la empresa: "En Motortec un comercial de un distribuidor nos presenta Melett. Por entonces era una marca poco conocida, yo no la había

Gente agradecida

Echando la vista atrás en su historia ambos confiesan que en el momento de poner en marcha la empresa, si hay alguien a quien deben agradecer su apoyo ese es sin duda a José Luis Fernández, gerente de RADSA en Sevilla: "Viendo lo que nos hacía falta para montar una turboclínica, que era como se llamaba entonces, buscamos una equilibradora. Y la marca que queríamos era inglesa, así que me puse en contacto con la fábrica. Fui a un cibercafé (se ríe) y mandé un mail a Reino Unido. Su distribuidor en España era RADSA, así que enviaron aquella petición a la delegación de Sevilla y se pusieron en contacto con nosotros. Concertamos una cita, yo le pedí a un amigo que tenía una oficina que me dejara verme allí con estos señores como si fuera mía (los dos se miran y sonríen) y allí tiene lugar una reunión que terminó por ser muy importante para nosotros". José Luis Fernández, gerente de RADSA en Sevilla, acudió a la reunión. Les preguntó quiénes eran y qué querían hacer. Quiso indagar en el proyecto de Turbos Córdoba. "Y nos vio con tantas ganas que nos dio todo su apoyo. Nos dijo que estaba seguro de que llegaríamos lejos y que él nos ayudaría en lo que hiciera falta". Un apoyo sin el que ambos creen que hubiera sido muy complicado llegar hasta donde están hoy en día.

El dinero lo sacaron de donde pudieron: "No teníamos un duro", afirma rotunda Azahara: "La idea pintaba bien, Luis lo tenía claro, pero empezamos desde el más rotundo cero".

El periodista les pregunta si cuando comenzaron con esta aventura no tuvieron algo de miedo... Y la respuesta fue de lo más significativa: "¿Un poco?, ¿un poco?", sonríen los dos.



"Partíamos de la nada. Al principio fue muy difícil, hacíamos jornadas de 15 y 16 horas... No cobramos la primera nómina hasta que pasaron dos años, todo lo que sacábamos lo reinvertíamos en la empresa. Son unos orígenes de los que nos sentimos muy orgullosos"

oído nunca. El caso es que nos mandó unas muestras a Córdoba para que las probáramos. Y me sorprendió mucho, me encantó. Por aquel entonces tenían una gama muy pequeña, pero vimos que casi semana a semana la iban ampliando. Hicieron un esfuerzo muy grande en el desarrollo de un catálogo que tuviera una buena cobertura y al tiempo que lo hacían a nosotros nos daban un pulmón bestial. Justo cuando las marcas originales decidían cortar el grifo a los reparadores, Melett llegaba con un recambio de calidad para poder seguir haciéndolo, ampliando además la gama de forma continua. Nos dieron la vida, así de claro".

Convencidos

El día a día con los productos Melett iba cada vez convenciendo más y más a Luis García, que terminó por pedir a sus distribuidores habituales que comercializaran los productos de la marca. En Turbos Córdoba eran ya unos absolutos convencidos de Melett: "Después de pedirlo muchas veces, nuestros distribuidores lo probaron, empezaron a traerlo de una forma muy discreta, creciendo desde ese momento poco a poco la presencia del producto en España".

Pero para Turbos Córdoba seguía sin ser suficiente: "Dependiendo de los distribuidores estábamos muy encorsetados. Teníamos que hacer una previsión de stock brutal, con una inversión económica que no podíamos asumir ("pero que aun así hacíamos", interviene Azahara), porque el distribuidor no siempre tenía lo que necesitábamos". Su objetivo, dado su consumo del producto, era llegar a tener un contacto directo con Melett...

Y tanto llegó a ser el compromiso de Turbos Córdoba con Melett que el nombre de aquella pequeña empresa española llegó a oídos de los responsables de la marca en Reino Unido: "Después de celebrarse una de las pasadas ediciones de Rematec (feria especializada en el sector de la refabricación, celebrada en Holanda) me dicen que el nombre de nuestra empresa había sonado en el stand de Melett. Me lo dice una persona de confianza, porque yo en aquella ocasión no pude asistir a la feria. Y aquello nos llenó de orgullo". Pasados unos días recibieron la llamada que confirmaba que el nombre de Turbos Córdoba efectivamente planeaba en el entorno de los máximos responsables de Melett: "Querían conocernos. Por lo visto sabían que éramos unos entusiasmados de su producto y que incluso habíamos llegado al punto de exigir a nuestros distribuidores que tuvieran recambio Melett, así que querían saber quiénes

éramos. Para nosotros fue un orgullo tremendo". Conciertan una cita y dos personas llegan desde la central de Melett a las pequeñas instalaciones de Turbos Córdoba (que por entonces no habían cambiado aún de nave): "Nos preguntaron el porqué de nuestra apuesta por Melett y yo les expliqué: por calidad, por filosofía de empresa... Por todo".

Sigue Luis García con la historia: "Aquello por lo visto llegó a oídos de Ian Warhurst (antiguo propietario y director general de la empresa) y desde entonces nos toma un cariño especial que más tarde nos ha demostrado en numerosas ocasiones. A partir de ese momento ambas empresas vamos de la mano..."

Centros de Servicio Autorizado Melett

Pero aunque la relación fuera tan buena, Turbos Córdoba todavía reclamaba un paso más por parte de Melett: "No podía haber tanta tierra de por medio con nosotros", explica García, refiriéndose a que casi desde que comienzan a mantener una relación más cercana con la central, lo que reclaman es un hilo directo entre Melett y Turbos Córdoba, que no existiera ningún paso intermedio de distribución.

Y justo para dar respuesta a esta demanda, en 2017 nace la red de Centros de Servicio Autorizado Melett de la que Turbos Córdoba fue el primer miembro: "Era algo que llevábamos varios años reclamando. En aquel año Melett llegó a la sabia conclusión de que había ciertos clientes con los que era mejor tener un contacto directo. La red lo que hace es afianzar todavía más si cabe con nosotros esa relación de confianza. Liga nuestra imagen a la de Melett, que es la marca con el mejor producto del mercado. A nosotros ser abanderados de Melett nos da prestigio y nos posiciona todavía más. Sin duda me coloca en el mercado de una manera diferente. Más allá de esto, pertenecer a esta red me permite tener un contacto con el servicio técnico fluido al cien por cien, contar con la presencia de un técnico de la central de la marca cuando hago formaciones con mis clientes, apoyo en marketing y comunicación, suministro directo de sus productos..."

Junto a Turbos Córdoba, forman parte de la red de Centros de Servicio Autorizado Melett en España otros siete especialistas en la reparación y reconstrucción de turbocompresores: Turbos ITR Zaragoza, Turbotènic Automoció (Palma de Mallorca), Casty-Romer (Santiago de Compostela), Turboparts 2012 (Badalona, Barcelona), Turbo Gas 2 (Cádiz), Manuel Gambín (Murcia), Grupo Diésel León (Alcalá de Henares, Madrid).